



2014 年 8 月 7 日

CRITEO 发布 2014 年第二季度财报，提升 2014 全年预期

近日，效果展示广告厂商 Criteo（纳斯达克代码：CRTO）公布了截至 2014 年 6 月 30 日的第二季度财务报告。

- 2014 年第二季度营收达到 1.653 亿欧元，与去年同期的 9940 万欧元相比增长了 66.3%（以固定汇率计算为 71.5%）。
- 2014 年第二季度的不计入媒体采购成本（ex-TAC）收入达到 6700 万欧元，同比增长 67.4%（以固定汇率计算为 72.1%），占总营收的 40.5%。去年同期的不计入媒体采购成本的收入为 4000 万欧元，占总营收的 40.3%。
- 2014 年第二季度的净收入增加了 800 万欧元，达到了 240 万欧元，而去年同期的净亏损为 560 万欧元。
- 2014 年第二季度调整后的 EBITDA（税息折旧及摊销前利润）为 1320 万欧元，与 2013 年同期的 70 万欧元相比增长了 1260 万欧元（以固定汇率计算为 1260 万欧元）。
- 2014 年第二季度中，由经营活动产生的现金流为 1120 万欧元，比去年同期的 410 万欧元增加了 170.0%。
- 2014 年第二季度自由现金流为 70 万欧元，与 2013 年同期的负 250 万欧元相比增加了 320 万欧元。

高管引述

CRITEO 公司联合创始人兼首席执行官 JB Rudelle 先生表示：“借助于在全球各地区对业务的出色执行能力，我们在 2014 年第二季度的营收超出预期，再次刷新纪录。我们非常高兴看到，Criteo 成功提升了我们的技术能力，在不同地域的客户群也在不断扩大。”

经营亮点

- 本季度，我们向约 60%的客户推出了新的 Criteo 引擎，使得这些客户由点击广告带来销售额大幅上涨。
- 凭借我们在所有主流浏览器上的全套移动解决方案，Criteo 在 2014 年 6 月为 69%的客户展示了个性化的移动广告。
- 在美国市场强势增长的推动下，Criteo 在美洲地区的同比增长（按固定汇率计算）从第一季度的 66%强劲增至第二季度的 78%。
- 在第二季度中，Criteo 的客户数增加了 564 家，总计达到 6,131 家，较去年同期增长了 43%。其中，中端市场客户数增长强劲。
- 2014 年第二季度中新增加的客户包括：
 - 美洲：Orvis、PartyCity
 - 欧洲、中东和非洲：Abritel（HomeAway 集团）、ING 集团、PayPal、三星、VoyageSNCF.com
 - 亚太区：AB Road、music.jp

如需阅读完整的英文原版新闻稿，请访问：

<http://ir.criteo.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=864360>

###

关于 CRITEO

Criteo 为广告主提供大规模、一对一的效果类广告。通过衡量点击后的销售转化率，Criteo 让 ROI 更加透明且易于评估。Criteo 在美国、欧洲和亚洲拥有超过 1000 名员工，在 50 多个国家服务于 6000 多家广告主。除了与众多实时竞价平台进行合作外，Criteo 还与全球超过 7,000 家发布商建立起直接合作关系。欲了解更多信息，请访问 www.CRITEO.com/cn。

媒体联络：

尹静

励尚公关

电话：(010) 8852 6883

邮件：Tracy.yin@Allisonpr.com